证券时报常务副总编辑周一对话奇正藏药董事长雷菊芳:

现代科技赋能奇正藏药 重点壮大“止痛家族”

证券时报记者 王小伟

业绩稳健增长和持续高比例现金分红,是奇正藏药在A股市场的两大标签。作为国内最大的藏药生产企业,奇正藏药自2009年登陆A股以来净利润持续稳定增长,从2009年的1.6亿元增至2017年的逾3亿元;累计现金分红金额达12.7亿元,是IPO募资金额的2.6倍。

近日,证券时报“上市公司高质量发展在行动”采访团走进奇正藏药,证券时报常务副总编辑周一与奇正藏药董事长雷菊芳进行了深度对话。

雷菊芳表示,未来奇正藏药将进一步聚焦主业做大做强,其中主打的消痛贴膏产品未来增长空间还很大;同时还要加大新品推出力度,打造“止痛家族”,以培育新的业务增长点。此外,公司未来还会重点关注能够与公司战略具有协同效应的标的,公司有望迎来“内生+外延”双翼成长新阶段。

证券时报常务副总编辑周一(右)对话奇正藏药董事长雷菊芳 魏峥/摄 官兵/制图

现代技术赋能传统藏药

周一:最初您是在中科院物理研究所工作,后来是什么机缘促使您下海创业?为什么会跨界选择藏药领域来发展?

雷菊芳:20世纪80年代初,我在中科院从事重离子加速器工程项目的研发工作。1987年,适逢国家号召科技人员要走向国民经济主战场,当时我便选择了创业。如今回头来看,当时的选择还是比较理想化的,但做出这个选择过后,我便义无反顾地一直往前走了。

当时之所以选择藏药领域来发展,首先是因为我本人非常喜欢藏文化,在西藏也有不少朋友。其次来源于当时的一些经历。藏区地处偏远,上个世纪80年代时交通很不方便,但我在这些偏远的地方发现居然有内地人、大城市的人不畏路途遥远崎岖,专程赶赴藏区治疗类风湿,而且效果明显。要知道,类风湿疾病是世界性的医学难题,藏药却表现出明显治疗效果。所以在藏药老师的指导下,风湿疼痛的解决方案成为奇正最聚焦的方向。

如今藏药外治已经成为一个了不起的医药科技体系,前一段时间藏药外治法还获得了世界非遗认定。但当时,要想把传统外治应用推广到更广大的地区,还是存在很大困难的。其中的困难之一就是,湿敷药如何从西藏局部区域走出来的问题,在这个过程中,运输、存放是难题。而我本人长期从事真空技术研究,在解决这个困难时便起到作用——真空冻干技术就能解决这一难题。

不过,奇正藏药最初成立时,公司买不起这个价格数百万元的设备,于是我和同事们一起动手,集体制造了一台。最终做成后,藏药开始方便携带,并且能够做到把藏药鲜活药材成分长久保存住。这相当于运用现代技术,对传统药方进行了提升,以方便推广。

周一:经过25年发展,奇正藏药成为藏药界的龙头企业。您认为,期间哪几步走得最为关键?

雷菊芳:首先,选择做藏药外用止痛药非常关键,因为口服药难度要更大;其次,把外用药用现代科技改造成具有科技含量的便携用药,这项技术后来获得国家科技进步奖;第三,把基地选在西藏林芝也非常重要,资源是藏药产业的基石,而西藏林芝则是藏药宝库,早在1300年前,就有藏医界的医圣选中这里建立了保护基地、科研基地和教学基地。

消痛贴膏年销售10亿元

周一:奇正藏药的主打产品外用消痛膏药,被业内认为带来这个市场的一场革命。这一产品未来市场空间有多大?

雷菊芳:消痛贴膏目前是中国外用治痛膏药市场占有率排名前列的产品。2018年上半年,公司贴膏剂收入4.17亿元(收入占比76.79%),同比增长20.82%。消痛贴膏快速增长的原因在于,全国重点省市招标中全部顺利中标,本轮降价影响已经基本体现,销量平稳增长。从近年看,公司的贴膏年销售规模通常在10亿元左右。

在我看来,产品自身的进步决定着未来的发展空间。其一,现在很多医院都增加了疼痛科,解决疼痛呈现扩大化趋势;其二,通过与智能技术等结合创新,可以更方便使用;第三,现在已经有技术可以实现一点贴即可全身止痛,不少内病也可以外治,而外治在藏医领域非常成熟。

周一:贴膏在海外市场销售情况怎么样?

雷菊芳:目前贴膏在海外销售额不大,且在华人区销售较多,不过正在出现新的机会。比如美国,疼痛在发达国家此前通常会用到神经阻断类药和成瘾性药,包括吗啡类药,但这给社会带来潜在和已经暴露出来的不少问题,比如部分年轻人慢慢形成毒瘾,变成社会公害。2018年,美国政府已经签署命令,医院将不能再使用吗啡类止痛药,这将给植物止痛类用药带来很大机会。目前,公司已经与相关机构密切合作,向华人以外的客户拓展。

不过,藏药要想顺利走向国际,还有一些环节需要打通,最重要的是包括可重复、可证实、标准化等方面。

打造“止痛家族”

周一:公司提出的“一轴两翼三支撑”战略有哪些内涵?运行效果如何?

雷菊芳:2018年是公司经营围绕“一轴两翼三支撑”的战略举措开展的首个年度。“一轴”即做强消痛贴膏,通过大医院、基药、零售三轮驱动实现消痛贴膏的持续增长。“两翼”一方面通过丰富疼痛品类产品线,为患者提供有临床价值的特色疗法和经典方剂产品组合,另一方面是聚焦神经康复和妇儿、皮科市场。“三支撑”是指营销模式创新、资本运营以及包括数据信息、运营、人才、机制建设在内的动车型组织的打造。

在深度和广度方面,藏药产业仍需要公司去推广。不少患者已有多年疼痛症状,但是却不知道藏药效果,这说明我们的传播还没有到位。特别是农村地区,这些年医保已经惠及很多农民,而要真正做到缓解患者疼痛、降低农村医保负担,公司还需要尽到更多责任,其中的市场空间也非常大。如果不断发现新用途、做好研究和推广工作,公司主打产品的年销售额达到20亿元,我认为问题不大。

在“两翼”战略方面,一方面,将打造“止痛家族”组合,2018年以来,公司团队不但没有缩编,而且在持续扩充;另一方面,新的藏成药方面,甘肃等地基层有需求,公司也会在其他藏区基层来推广。

周一:公司未来会否从藏药向西药、中药领域拓展呢?

雷菊芳:我们会专注主业方向,将物理治疗、物理发现和藏药结合起来。同时,在最新研究领域,包括干细胞应用领域,也非常关注,希望能够找到结合点。

周一:公司有哪些重磅新产品正在研发储备?

雷菊芳:首先,打造“止痛家族”。除了对重度疼痛效果很好的消痛贴膏之外,现在公司还有用于小部位轻度疼痛的产品;同时有产品用于湿疹等皮肤问题的治疗,以替代激素,用完之后不复发;骨科术后肌肉萎缩等神经损伤,用公司产品也非常有帮助;此外,包括治疗办公室颈椎病的藏药产品在内,公司的止痛家族已经形成,且都已经用现代药物临床实验证实。

目前,公司已经拥有70多个藏药批准文号,其中数十个已经在藏医院小规模应用。之所以没有全部应用,是因为藏药除了按照自己体系验证,还要用新的体系验证,公司需要一个一个做。

其他重磅产品将是一个传统和探索创新相结合的领域,公司也在采取其他一些方式推进产业化。比如通过跟麻省理工学院合作,试图在用药舒适度方面取得突破,未来公司将在这方面适时推出专利。此外,在局部用药方面,公司也在推进一些项目。

资本市场带来三大改变

周一:公司上市以来业绩持续增长,而且利润比收入增长要快,为什么?

雷菊芳:首先,产量增加时,单位人工成本下降,这得益于公司在自动化、智能化方面提前下了功夫。

其次,成本控制。奇正藏药文化中有艰苦奋斗的传统,最初我去林芝考察建厂时,院子每一块砖,都是自己购置制砖机压出来的,一下子成本节约了80%。20多年过去了,砖面依然非常平整。还有一个例子是,当初公司进行药品推广时,医生并不知道藏药为何物,我们用了足足三年时间进行推广。现在每到止痛日推广活动期间,我们的员工就会穿上藏服,趴到地上,给大家一个一个贴药,让人非常感动。

第三,公司利润增速相对较快,也受益于西藏产业政策的支持。

周一:“带量采购”对公司有何影响?

雷菊芳:在我看来,带量采购致力于让广大普药、癌症治疗药等价格能够降下来,尤其对于天价药应该着力发力。这既可以让百姓用得起,同时还能让医保负担降低。目前有些医药企业开工率不足,如果能够通过带量使价格降下来,让一个厂开足马力,控制成本,这是有积极意义的。

但我也担心“一刀切”可能对整个行业带来影响。在医药产业内,大量的研发投入才能出现重磅新药,因此,不能让一家企业仅仅能够维持生存。现在虽然部分药企毛利率较高,但是销售费用也很高。例如,现在全国有40多家藏药工厂,大多委托给别人去销售,自己净利率很低。

周一:公司下一步高质量发展的重点,会体现在哪些方面?

雷菊芳:首先,藏药是一个伟大宝库,需要发掘与社会需求密切相关的治疗领域,发挥公司优势品种,下功夫做研究,证实其有效性。

第二,创新方面需要持续推进。类似公司此前利用冻干技术解决藏药不方便携带的问题,现在仍有很多类似的机会。

第三,稳步发展。部分A股公司近来遭遇股权质押危机,部分企业把公司控股权卖掉,这是一件非常可怕的事情。

第四,用好资本市场,找到能够与公司业务相互支撑协同的地方,公司肯定也会重点关注。

周一:登陆资本市场给公司带来哪些改变?您保持高比例控股权是什么考虑?为什么一直采用现金分红方式回报投资者?

雷菊芳:改变体现在三个方面。其一,管理更加科学化、体系化、更具合规性,尤其是较好解决了战略制定问题。其二,人才吸引和品牌传播方面,上市公司是个更好的平台。其三,防范风险方面,除了公司的内控团队之外,公司还有会计师、律师协助,有助于公司稳健发展。

奇正的股权结构有其历史成因,但现在看来,稳定的股权结构对公司的可持续发展起到重要的支撑作用,在经济周期的起落中,在市场环境的波动中,需要股东始终保持对产业的信心,与此同时,也能在更高层面为上市公司的发展营造良好的发展氛围。现在奇正藏药控股股东每年都会有20%的营收用来做社会公益项目,并且成立有两家基金会,支持藏医学研究,发展藏医教育和贫困救助,另外也一直在考虑时机成熟时部分股份用于员工回报,这些都需要股东有长远的价值投资理念作支撑。

投资者回报方式方面,只要公司经过论证的,适合市场、股民需求的投资者回报方式,都是可以尝试的。

周一:今年以来民营企业对经济形势的压力感受较为明显,公司有哪些体会和建议?

雷菊芳:在新环境下,民营企业要盈利很难,要想大幅增长更难。我们希望,政策要稳定、要鼓励创新;同样作为纳税人,民营企业应该具有同等国民地位;同时我们也希望,监管方面可以考虑给民营企业较为宽松的激励环境。打一个比方,对于一个家庭而言,在身边端茶送水的无疑是亲人,但去上山砍柴不在身边的,也是家庭的重要成员,应该多体谅。

高管面对面 >>

雷菊芳:科学精神 菩萨心肠

周一

31年后,在北京朝阳区望京北路9号叶青大厦D座7楼,雷菊芳坐在我对面,回想起当初决定走出体制、下海创业的那一刻,觉得自己未免有些理想化,甚至轻率。

“如果用今天的风险控制来评估,我觉得会放弃的。当时是比较理想,也比较冲动地选择了。当然了,一旦选择了,那就是义无反顾了,就要努力地往前走了。”她说。

雷菊芳是奇正藏药股份有限公司董事长、创始人和实际控制人。1987年,神州大地思想解放,科技人员走向国民经济主战场大潮翻涌,34岁的高级工程师雷菊芳决定从中科院兰州近代物理研究所停薪留职,下海创业。

这一路走下来,坡坡坎坎,一晃就是31年。雷菊芳走进藏区,深入藏药这座宝山,运用现代科技改进传统秘方,推出爆款产品“奇正消痛贴膏”,并带领奇正藏药走出藏区,走向全国,走向资本市场。

一朝功成,光环加身,雷菊芳也不例外。“全国人大代表”、“全国政协委员”、“杰出民营企业家”、“西藏首富”、“扶贫状元”、“优秀社会主义建设者”……一个接一个,令人眼花缭乱。

光环之下,雷菊芳依然本色。面对镜头,她素颜白发,亚麻色寿字纹中式对襟上衣,黑色宽大长裤,淡淡说起当年那些事,不喜不悲。

工程师基因、科学精神依然流淌在她的血液里。公司上上下下,习惯称她为“雷工”。

回想创业之初,买不起几百万一套的设备。雷菊芳请同事帮忙,动手做了一台,只花了十几万,把真空冻干工艺应用到消痛贴膏上。试验成功,大大便利了贴膏的随身携带,使得即便是经过远距离运输和长时间存放,药材的活性依然能保持稳定。

藏医、藏药种种神奇,外界传说不少,但真正要造福更多人,还要克服不少文化心理上的障碍。这也是雷菊芳苦思冥想,希望有所突破的。她认为,藏药、中药走向国际,为更多的人接受,关键要标准化,可验证,可重复。

“第一是安全性,要让我们的医生,让我们的消费者知道,它是安全的。第二,还要说明它不但安全,还非常有效。要把是怎么有效的,用现代医学和实验的语言描绘清楚,然后人家试了,道理上明白了,心理上没有障碍了。”她说。

因此,无论医学循证的过程有多长,有多难,这条路一定要走下去。有些人抱怨,外界没有发现藏药的优势。雷菊芳不这么看。她说:“好的东西是压不住的。一颗夜明珠,你得自己把它给擦亮。我们愿意把路趟出来,把它验证出来。不要期待着找一个营销的高手,采取一个什么手段,马上就来爆发式的增长。那也许会有的,但不长久,一定要让大家知道,有感受,有体验,有效果,这才是长久之道。”

雷菊芳讲了一个当年“无证”造砖的故事。上个世纪90年代,公司在林芝建厂。当地交通不便,如果从内地把砖块运进去,成本很高。于是“雷工”花了3万多块钱,买了一台制砖机,用水泥和上其他料,做成砖,节省了80%的成本。后来,公司在甘肃榆中建厂,又把那台制砖机拉了过去。

“有些地方大概是三四年地砖要换一次的,因为时间久了,会有裂纹。我们自己压的砖,都二十年过去了,还铺在那儿,好好的。我很感慨。人其实要有一种精神,一个企业,特别是制造业,也要有一种精神,就是在每个环节和每个细节方面去贯彻工匠精神。”她说。

除了工匠精神、科学精神,雷菊芳身上还有一种品质,那就是菩萨心肠,向善利他。

1995年,西藏林芝还是一个交通不便、很少有人去投资的地方。雷菊芳跟随光彩事业到了当地,有个县长连夜拉着她去考察,又是敬酒,又是跳舞。她心一软,未经深思熟虑,就选择在当地建厂,招募了一些残疾人、还有更多本地人来厂里上班,从此改变了很多人的命运。后来她意外发现,建厂的地方,1300年前就被藏族大医圣宇妥·元丹贡布选中,建立了藏药保护基地、科研基地和教学基地。

雷菊芳捐建了六所传统藏医学校,做医疗培训,培养藏医,支持他们到偏远地区去给人治病。希望用这种方法,把传统藏医里宝贵的东西传承下来。

员工得了大病,医保报销不掉的部分,公司全部支付。员工的直系亲属如果得了大病,公司也会给予一定比例的救助。

“我特别看不上那些员工病了,就借机会把人家给开掉的企业。那是缺德的,是造了很大的恶业的。”雷菊芳说。

不久前,西藏昌都市八宿县林卡乡尼巴村的一百多位村民来信,感谢雷菊芳收购了村里近两万斤野生核桃。尼巴村地处偏远,出行困难,雷菊芳连续四年帮助村民卖核桃。村民称她为“核桃阿妈拉”。

采访结束,走出“核桃阿妈拉”那间有点拥挤的办公室,回头看到门口正对着的一面墙上,挂着一条黄色哈达、一枚红色吉祥结和一幅十相自在图。不由联想到当今世界,各种撕裂,无处不痛,不正需要像雷菊芳那样,以菩萨心肠融合科学精神,调制一方消痛膏药,弥合撕裂、消除痛楚吗?

(作者系证券时报常务副总编辑)

采访札记 >>

零售价:RMB 2元 HKD 5元 北京 上海 武汉 西安 成都 沈阳 杭州 济南 福州 重庆 长沙 郑州 长春 合肥 石家庄 南昌 太原 乌鲁木齐 无锡 深圳同时印刷 本报地址:深圳市福田区彩田路5015号中银大厦首层 邮编:518026